

WISSENSWERTES

Massnahmen für den Hausverkauf

Artikel vom 10. August 2020



Weil der erste Eindruck zählt.

Eine Immobilie muss auf den ersten Blick überzeugen und positive Emotionen wecken. Potenzial und Einzigartigkeit müssen sofort erkennbar sein. Mit gezielten Massnahmen stellen Sie das Objekt ins beste Licht. Zu umfangreiche Interventionen sind oft nicht zielführend.

Kleinere Investitionen in eine «kosmetische Renovation», welche die individuellen Vorzüge betont und unterstreicht, lohnen sich in den meisten Fällen.

Die hohen Kosten für den Ersatz von Kochbereich, Nasszellen und Bodenbelägen lassen sich selten vollumfänglich über einen höheren Verkaufspreis kompensieren, da es die Mehrheit der Käufer aus nachvollziehbaren Gründen vorzieht, nach eigenen Vorstellungen und Bedürfnissen zu renovieren. In den eben erst vom Verkäufer getätigten Erneuerungen erkennt er möglicherweise keinen tatsächlichen Mehrwert.

Ein allzu extravaganter Einrichtungsstil und übertriebene «Dekorationswut» sind eher kontraproduktiv. Je neutraler gestaltet und hochwertiger der qualitativ einwandfreie Innenausbau ist, desto höher sind die Chancen, den Stil und Geschmack potenzieller Interessenten zu treffen und deren persönliche «Gestaltungs- und Einrichtungsphantasien» zu beflügeln.

Während man beim Interior Design meist sehr eng mit den tatsächlichen Bewohnern zusammenarbeitet und individuelle und langfristige Lösungen anstrebt, gestaltet man beim Home Staging Räume auf Zeit, deren Stil und Ambiente einen möglichst breiten Geschmack treffen sollen. Dies geschieht durch gezielten Einsatz von Mobiliar, Licht, Farbe, Wand- und Fussbodengestaltung. Mit effizienten Mitteln werden Räume ins beste Licht gerückt.

Kleine Eingriffe mit grosser Wirkung

Ziel verkaufsfördernder Massnahmen ist, die Immobilie ins beste Licht zu rücken – ohne zu blenden. Im Vorfeld der eigentlichen Vermarktung lohnen sich kleinere «kosmetische Eingriffe» im Innen- und Aussenbereich daher durchaus. «Es muss nicht immer Enea sein»: Ein gepflegter Rasen, gestutzte Hecken und ein einladender Eingangsbereich bilden den würdigen Rahmen, der ein ebenso gepflegtes Interieur erahnen lässt. Zu viele Gegenstände und Objekte lenken ab, die (selbstredend) makellos gereinigten Räume sollen in ihrer Ganzheit erfasst werden können. Bei den Vermarktungsvorbereitungen ist – insbesondere bei unbewohnten Objekten – auch ein 'Home Staging' in Betracht zu ziehen.

Raum für Phantasie schaffen

Bei 'Home Staging' handelt es sich um eine Kombination aus verkaufstechnischen Überlegungen und innenarchitektonischen Anpassungen. Die Immobilie wird für Fotosessions und Besichtigungen von Fachleuten mit dem gezielten Einsatz von Möbeln, Farbe, Licht, Wand- und Bodengestaltung vorübergehend ein- und hergerichtet. Zu dominantes Mobiliar oder personenbezogene Objekte werden entfernt und ein stimmiges Ambiente geschaffen, welches möglichst breite Kreise einer definierten Zielgruppe anspricht.

Interessenten sollen in die Lage versetzt werden, sich gedanklich schonmal einzurichten und dabei die (erwiesenermassen nicht immer ausreichend vorhandene) Vorstellungskraft der eigenen Wohnsitznahme bestärken. Eine leergeräumte Immobilie kann dies ebenso wenig wie eine übermöblierte und allzu persönlich gestaltete. Ziel aufwertender Massnahmen zur Attraktivitätssteigerung ist letztlich nicht nur ein höherer Verkaufserlös, sondern auch allgemein bessere Marktchancen und eine kürzere Vermarktungsdauer.

Sie wünschen weitere Informationen zu diesem Thema? Zögern Sie nicht mich zu kontaktieren. Ich stehe Ihnen sehr gerne bei Fragen beratend zur Seite.



Jenny Streichan